



REVISTA AMBIENTE CONTÁBIL

Universidade Federal do Rio Grande do Norte

ISSN 2176-9036

Vol. 14, n. 2, Jul./Dez., 2022

Sítios: <http://www.periodicos.ufrn.br/ambiente>

<http://www.atena.org.br/revista/ojs-2.2.3-06/index.php/Ambiente>

Artigo recebido em: 05.03.2021. Revisado por pares em: 03.08.2021. Reformulado em: 02.09.2021. Avaliado pelo sistema double blind review.

DOI: 10.21680/2176-9036.2022v14n2ID24241

Excesso de confiança e honorários de auditoria: o conselho fiscal exerce influência nessa relação?

Overconfidence and audit fees: does fiscal council influence this relationship?

Exceso de confianza y honorarios de auditoría: ¿influye el consejo fiscal en esta relación?

Jorge Luiz De Santana Júnior

Doutorando em Contabilidade pela Universidade de São Paulo. Endereço: Rua Etelvino Alves Lima, nº 34. Atalaia. Aracaju, Sergipe. CEP: 49037-200. Identificadores (ID):

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7423-2566>

Lattes: <http://lattes.cnpq.br/7935012360141664>

E-mail: santanajr.prof@gmail.com

Thiago Rios Sena

Mestre em Contabilidade pela Universidade Federal da Bahia. Endereço: Rua Doutor Mário Campos, 47, Apt 102, Parque Bela Vista. Salvador, Bahia. CEP: 40279-220. Identificadores (ID):

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0261-7381>

Lattes: <http://lattes.cnpq.br/2013578941925235>

E-mail: thiagoriossena@gmail.com

Resumo

Objetivo: Esse estudo tem como objetivo investigar o papel do conselho fiscal enquanto mecanismo capaz de alterar a capacidade do gestor de influenciar os custos de auditoria.

Metodologia: Foram analisadas 231 observações de empresas abertas que negociaram suas ações na [B]³ no ano de 2017. Para investigar a relação objeto desse estudo, realizou-se análise por meio de regressão linear múltipla com estimador MQO.

Resultados: Na amostra analisada, foi identificado que o excesso de confiança dos gestores aumenta os custos de auditoria, sendo consistente com o argumento de que o excesso de confiança dos gestores pode elevar o risco de erro material. Contudo, possivelmente em função de características do ambiente emergente ou diferentes níveis de eficiência do conselho fiscal, não foi possível confirmar a hipótese de que o conselho fiscal exerce influência significativa na relação entre o excesso de confiança do gestor e os custos de auditoria.

Contribuições do Estudo: No campo empírico, essa pesquisa fornece subsídios para investidores e reguladores no tocante a atuação dos mecanismos de governança - mais especificamente o conselho fiscal - na relação entre o auditor e o cliente. Sob a perspectiva teórica, acrescenta-se a literatura contábil ao preencher lacuna existente acerca das consequências dos vieses comportamentais dos gestores no custo de auditoria sob a moderação do conselho fiscal.

Palavras-chave: Contabilidade Comportamental. Tomada de Decisão. CEO. Risco Material.

Abstract

Purpose: This study aims to investigate the role of fiscal council as a mechanism capable of changing the manager's ability to influence audit fees.

Methodology: 231 observations of publicly-held companies that traded their shares on [B]³ in 2017 were analyzed. To investigate the relationship object of this study, an analysis was performed using multiple linear regression with the OLS estimator.

Results: In the analyzed sample, it was identified that managers' overconfidence increases audit costs, which is consistent with the argument that managers' overconfidence can increase the risk of material error. However, possibly due to characteristics of the emerging environment or different levels of efficiency of the fiscal council, it was not possible to confirm the hypothesis that the fiscal council exerts a significant influence on the relationship between manager overconfidence and audit fees.

Study Contributions: In the empirical field, this research provides subsidies for investors and regulators regarding the role of governance mechanisms - more specifically the fiscal council - in the relationship between the auditor and the client. From a theoretical perspective, the accounting literature is added to fill in the existing gap about the consequences of behavioral biases of managers on the audit fees under the moderation of the supervisory board.

Keywords: Behavioral Accounting. Decision Making. CEO. Material Risk.

Resumen

Objetivo: Este estudio tiene como objetivo investigar el papel del consejo fiscal como un mecanismo capaz de cambiar la capacidad del administrador para influir en los costos de auditoría.

Metodología: se analizaron 231 observaciones de empresas públicas que cotizaron sus acciones en [B]³ en 2017. Para investigar la relación objeto de este estudio se realizó un análisis mediante regresión lineal múltiple con un estimador MCO.

Resultados: En la muestra analizada, se identificó que el exceso de confianza de los gerentes aumenta los costos de auditoría, lo cual es consistente con el argumento de que el exceso de confianza de los gerentes puede incrementar el riesgo de error material. Sin embargo, posiblemente por las características del entorno emergente o los diferentes niveles de eficiencia del consejo fiscal, no fue posible confirmar la hipótesis de que el consejo fiscal ejerce una influencia significativa en la relación entre el exceso de confianza de los administradores y los costos de auditoría.

Contribuciones del Estudio: En el campo empírico, esta investigación otorga subsidios a inversionistas y reguladores sobre el rol de los mecanismos de gobernanza - más específicamente el consejo fiscal - en la relación entre el auditor y el cliente. Desde una perspectiva teórica, la literatura contable se agrega para llenar el vacío existente sobre las consecuencias de los sesgos de comportamiento de los gerentes sobre el costo de auditoría bajo la moderación del consejo de supervisión.

Palabras clave: Contabilidad del comportamiento. Toma de decisiones. CEO. Riesgo material.

1 Introdução

O conselho fiscal, apesar de possuir diferenças estruturais em relação ao comitê de auditoria estatutário (CAE), pode exercer funções similares ao CAE e servir como seu substituto no caso de empresas que negociam no mercado americano desde que suas características atendam às exigências da lei Sarbanes-Oxley (Baioco & Almeida, 2017). No entanto, enquanto muitas pesquisas tem documentado que o comitê de auditoria exerce influência na relação entre gestores e auditores sob diferentes aspectos tais como a qualidade da auditoria (He, Pittman, Rui & Wu, 2017), a qualidade das demonstrações contábeis (Krishnan, Wen & Zhao, 2011), a precificação dos honorários (Abbott, Parker, Peters & Raghunandan 2003) e a escolha do auditor externo (Abbott & Parker, 2000); poucos estudos se dedicaram a investigar o papel do conselho fiscal na manutenção da independência do auditor externo.

No ambiente econômico brasileiro, onde o controle das empresas é concentrado em poucos acionistas, os mecanismos de governança desempenham papéis fundamentais para proteção de acionistas menores (Procianoy & Decourt, 2014). Para esse tipo de usuário, a informação contábil é uma das principais fontes de informação para tomada de decisão. Nesse sentido, órgãos administrativos tais como o conselho fiscal podem beneficiar o usuário da informação à medida em que melhoraram a qualidade dos números contábeis e reduzem a assimetria de informação entre gestores e investidores (Baioco & Almeida, 2017).

No que tange a relação do conselho fiscal com o auditor independente no Brasil, segundo a Lei n. 6.404/1976 e suas alterações posteriores, o conselho fiscal pode, por meio de qualquer de seus membros, solicitar aos auditores externos esclarecimentos ou informações e apuração de fatos específicos. Para melhorar o desempenho das suas funções, o conselho fiscal pode também escolher contador ou firma de auditoria e fixar-lhes os honorários, dentro de níveis razoáveis e compatíveis com a dimensão econômica da companhia, caso a companhia não possua auditores independentes (Brasil, 1976). Além disso, os membros do conselho fiscal podem ser responsabilizados pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) por permitirem a divulgação de informações que distorcem a realidade econômica das empresas, tais como a decisão da CVM nº RJ2014/7072, que multou membros do conselho fiscal por terem examinado de maneira falha as demonstrações financeiras (CVM, 2014).

Um dos fatores que podem levar a erros materiais nas informações contábeis está associado aos vieses dos tomadores de decisão. Gestores excessivamente confiantes quanto ao seu desempenho costumam ser mais agressivos na mensuração dos números contábeis e elevar os riscos de erros materiais na informação divulgada (Cormier, Lapointe-Antunes & Magnan, 2016; Schrand & Zechman, 2012). Desse modo, informações contábeis mensuradas de maneira agressiva ou menos conservadoras tendem a elevar o custo da auditoria pois demandam maior

esforço dos auditores em garantir que as informações estão livres de erros materiais (DeFond, Lim & Zang 2015; Lee, Li & Sami, 2015).

O custo de auditoria, contudo, é o resultado da negociação entre empresas de auditoria e seus clientes. De modo que os vieses dos gestores podem influenciar não só a informação contábil, como também a negociação auditor-cliente. Dessa forma, gestores excessivamente confiantes buscam viabilizar a mensuração mais agressiva dos resultados diminuindo a qualidade da auditoria e conseqüentemente seu custo, seja por meio da contração da empresa de auditoria de menor qualidade (Davidson III, Jiraporn & DaDalt, 2006) ou por meio da redução de procedimentos adicionais que o auditor externo pode julgar importante para diminuir os riscos da informação divulgada (Duellman, Hurwitz & Sun, 2015). Lisic, Neal, Zhang e Zhang (2016) evidenciam que a efetividade do comitê de auditoria depende do nível de poder do CEO. Segundo os autores, a qualidade do monitoramento do comitê, mesmo quando composto por membros independentes e especialistas, pode ser prejudicada pela influência do CEO. Além disso, CEOs com características narcisistas são mais propensos a exibirem maior risco inerente e risco de controle que, por sua vez, afetam a forma como os auditores precificam os serviços de auditoria (Judd, Olsen & Stekelberg, 2017).

Dada a função e responsabilidade do conselho fiscal, investigar o seu efeito na relação entre custo de auditoria e o excesso de confiança dos gestores mostrou-se uma oportunidade de pesquisa pouco explorada. Duellman, Hurwitz & Sun (2015) evidenciaram que fortes comitês de auditoria podem diminuir a interferência dos gestores com excesso de confiança no custo de auditoria. Diferente do comitê de auditoria, o conselho fiscal possui independência em relação ao conselho de administração, e seus membros são profissionais externos à organização nomeados pelos acionistas (Procianoy & Decourt, 2014). Portanto, considerando as informações apresentadas, tem-se o seguinte problema de pesquisa: **a presença do conselho fiscal pode diminuir a interferência de gestores excessivamente confiantes no custo de auditoria?** Dessa maneira, esse estudo tem como objetivo investigar o papel do conselho fiscal enquanto mecanismo capaz de alterar a capacidade do gestor de influenciar os custos de auditoria.

Gestores que superestimam resultados podem prejudicar os usuários da informação contábil induzindo-os a erros na tomada de decisão (Kim, Wang & Zhang, 2016; Kothari, Mizik & Roychowdhury, 2012). Conseqüentemente, os incentivos à mensuração agressiva dos resultados, tais como o excesso de confiança, levam empresas a cometerem erros nos seus relatórios que, por sua vez, geram problemas de litígio (DuCharme, Malatesta & Sefcik, 2004), punições de órgãos reguladores (Beneish, 1999) e reações negativas do mercado tanto para a empresa que reporta a informação quanto para a empresa de auditoria responsável (Chaney & Philipich, 2002).

Sendo assim, sob o aspecto acadêmico, este estudo acrescenta a ciência contábil ao realizar uma análise que preenche a lacuna existente na literatura atual quanto à moderação do conselho fiscal na relação entre os vieses comportamentais dos gestores e o custo de auditoria. Do ponto de vista social, diante do crescimento do número de pequenos investidores na bolsa de valores, essa pesquisa contribui ao investigar o conselho fiscal enquanto mecanismo de governança que visa proteger o interesse dos acionistas. Dessa maneira, é fornecido subsídios para investidores e reguladores quanto a atuação desses mecanismos na relação entre o auditor e o cliente.

2 Revisão de Literatura

2.1 Honorários de auditoria e características do tomador de decisão

Para entender as chances de erros em demonstrativos contábeis divulgados, se faz necessário entender o relacionamento auditor-cliente e como essa relação pode afetar a independência do auditor. Frankel, Johnson e Nelson (2002) demonstraram que os valores pagos aos auditores relacionados aos serviços extra auditoria estão associados a maiores níveis de gerenciamento de resultado de empresas auditadas, enquanto o valor pago pelo serviço de auditoria está associado a menores níveis de gerenciamento de resultado, indicando uma possível diminuição da independência do auditor quando remunerado por outros serviços. Ou seja, assim como a qualidade da auditoria pode ser influenciada pelo tamanho da empresa que audita (DeAngelo, 1981), ela também possui relação com os valores pagos aos auditores. Em parte, isso ocorre, pois, a composição do time de auditores exige maiores remunerações pelo serviço, o que influencia a qualidade dos procedimentos (Hossain, Yazaka & Monroe, 2017).

Assim como as características do time de auditores é um fator importante para o preço dos honorários de auditoria, outras pesquisas indicam que as características dos gestores das empresas auditadas também podem influenciar na relação auditor-cliente, principalmente quando tais características impactam no modo como são preparadas as informações financeiras (Duellman et al., 2015; Hsieh, Bedard & Johnstone, 2014; Huang, Rose-Green & Lee, 2012). Afinal, seja por meio das estimativas contábeis ou de decisões operacionais, administradores possuem incentivos para gerenciar os resultados divulgados aos acionistas e, em alguns casos, podem prejudicar a qualidade das demonstrações contábeis (Bergstresser & Philippon, 2006).

Ao estudar a conduta dos CEOs fora do ambiente de trabalho, Davidson, Dey e Smith (2015) verificaram que CEOs menos poupadores em sua vida pessoal estão mais sujeitos a erros não intencionais em relatórios financeiros, além de fraudes em relatórios de outros gestores da empresa durante o período da sua gestão. Além disso, Huang et al. (2012) encontraram evidências de que a idade dos CEOs está negativamente associada com a rerepresentação das demonstrações contábeis e a chance de atender ou apenas superar previsões de analistas quanto ao resultado da empresa, indicando, portanto, maior qualidade das informações. Peni & Vähämaa (2010), consistente com a literatura sobre diferenças de gênero quanto ao conservadorismo ou aversão ao risco, encontraram que ter mulheres como CEO ou CFO melhora a qualidade dos relatórios contábeis.

A diminuição da qualidade dos relatórios financeiros em função das características do tomador de decisão passa a ser um ponto adicional de atenção para os auditores que aceitam o serviço e precisam confirmar que as informações estarão livres de erros materiais (risco de erro material). Schelleman e Knechel (2010) evidenciaram que os níveis dos accruals discricionários é percebido pelos auditores que, por sua vez, aumentam as horas de serviço de auditoria, assistência e supervisão, levando, conseqüentemente, ao aumento dos honorários cobrados pelo serviço. Da mesma forma, Greiner, Kohlbeck e Smith (2016) encontraram uma associação entre o gerenciamento de resultado operacional (real earning management) e o valor cobrado pelos serviços de auditoria. Contudo, além do risco de erro material, auditores tendem a aumentar os preços de auditoria em função do risco de sofrer danos à reputação e enfrentar dificuldades em realizar futuros contratos com novos ou antigos clientes (risco do negócio) (Bell, Landsman & Shackelford, 2001; Lyon & Maher, 2005).

2.2 Viés de excesso de confiança e a tomada de decisão

Pessoas excessivamente confiantes, segundo Pompian (2011), tendem a achar que são mais inteligentes do que realmente são ou que possuem melhores informações do que realmente têm. Dessa forma, gestores com excesso de confiança podem ter suas decisões prejudicadas, obtendo resultados abaixo do esperado.

Malmendier e Tate (2005) demonstram que CEOs que possuem esse viés, por superestimar os retornos de seus projetos e ver os fundos externos como excessivamente onerosos, acabam tomando decisões de investimento subótimas. Consoante, Hribar e Yang (2016) evidenciaram que a excessiva autoconfiança dos gestores aumenta a probabilidade de que eles emitam previsões e sejam otimistas, porém menos precisos, com relação às próprias previsões emitidas. Além disso, após cometerem erros, CEOs excessivamente confiantes estão menos propensos a responder a feedbacks corretivos, aumentando a probabilidade de os erros ocorrerem novamente (Chen, Crossland & Luo, 2015).

Além de influenciar decisões operacionais, o otimismo dos gestores ao superestimar suas próprias habilidades, impacta também as estimativas contábeis. Schrand e Zechman (2012), mediante uma amostra de 49 empresas listadas no AAER (*Accounting and Auditing Enforcement Releases*), evidenciaram que partes das distorções geradas pelos gestores ocorria por excesso de otimismo que, não necessariamente, significava ser intencional, no entanto, nos períodos subsequentes, existia uma maior probabilidade dessas empresas estarem numa posição onde eram compelidas a distorcer intencionalmente os ganhos. Ainda nesse sentido, Hsieh et al. (2014) verificaram que CEOs superconfiantes tem maior probabilidade de gerenciar positivamente o resultado utilizando os *accruals* (*increased-earnings management*).

Em face das pesquisas abordadas, o excesso de confiança pode afetar a tomada de decisão e os relatórios financeiros reportados, aumentando, portanto, o risco de erro material do auditor ao emitir um parecer (Yu, 2014; Sutrisno, 2019; Mitra, Jaggi & Al-Hayale, 2019). Em decorrência do risco de erro material, os auditores podem aumentar os preços de auditoria por ter que aumentar as horas dedicada ao serviço, no intuito de diminuir esse risco, além de cobrar pelo risco residual associados aos danos à reputação que poderia ser causado por uma distorção material não percebida. O que conduz a formular a primeira hipótese de pesquisa, assim como Hribar, Kim, Wilson & Yang (2013), da forma que segue:

H1 – Empresas que possuem gestores com maiores níveis de excesso de confiança possuem maiores gastos com auditoria.

2.3 Comitê de Auditoria e Conselho Fiscal

Embora parte da literatura sugira uma associação positiva entre o excesso de confiança dos gestores e os custos de auditoria (risco de erro material), outra parte sugere que gestores excessivamente confiantes tendem a não valorizar as empresas de auditoria ou a solicitar menos serviços de auditoria (Duellman et al., 2015). Parte da influência direta do gestor nos processos de auditoria pode ser minimizada quando a empresa possui um comitê de auditoria auxiliando a relação auditor-cliente.

Membros independentes e ativos do comitê de auditoria exigem um alto nível de qualidade de auditoria devido a preocupações com perdas monetárias ou de reputação que podem resultar de ações judiciais (Abbott & Parker, 2000). Além disso, características do comitê de auditoria estão associadas a menores níveis de *accruals* anormais (Klein, 2002),

menores custos de débito (Anderson, Mansi & Reeb, 2004) e melhor qualidade dos relatórios financeiros (Cohen et al., 2014).

No Brasil, Trapp (2009) evidenciou que o conselho fiscal representa um mecanismo de governança capaz de diminuir os níveis de gerenciamento de resultado assumidos pelas empresas e que, quando possuem uma governança corporativa bem estruturada, a qualificação do conselheiro fiscal também melhora a qualidade da informação. Adicionalmente, Baioco e Almeida (2017) observaram algum nível de conservadorismo condicional apenas no grupo de empresas que possuem conselho fiscal e evidenciou que esse mecanismo de governança é capaz de aumentar a relevância do patrimônio líquido.

Devido a influência do conselho fiscal no processo de auditoria das organizações, a segunda hipótese, de forma similar ao estudo de Duellman et al. (2015), será que:

H2 – A presença de conselho fiscal permanente aumenta o efeito do excesso de confiança nos custos de auditoria à medida em que diminui a capacidade do gestor de influenciar no processo de auditoria.

3 Procedimentos Metodológicos

3.1 Classificação da Pesquisa

Essa pesquisa se classifica como descritiva, por meio de análise documental e abordagem quantitativa dos dados, utilizando análise de regressão de linear múltipla MQO para testar as hipóteses estabelecidas quanto ao excesso de confiança do gestor, custo de auditoria e influência do conselho fiscal.

Para elaboração inicial desta pesquisa, foi necessária a identificação do estado da arte para alcançar uma visão geral sobre o tema estudado e as lacunas existentes na literatura atual. A partir disso, foi utilizada a pesquisa de Duellman et al. (2015) como base para a construção desse trabalho, sendo feitas adaptações conforme diferenças na delimitação do tema, variável analisada e ambiente econômico.

3.2 População e Amostra

A população foi composta pelas empresas que negociaram suas ações na [B]³ no ano de 2017, excluídas as instituições financeiras e as empresas que não apresentaram algum dos dados necessários para compor todas as variáveis. A Tabela 1 resume e apresenta os números conforme mencionado nesse parágrafo.

Tabela 1

Quantidade de observações da População e Amostra.

Descrição	Quantidade	Percentual
Quantidade Total de Empresas	287	100%
Instituições Financeiras	21	7,3%
Empresas com dados faltantes	35	12,2%
Amostra Final	231	80,5%

Fonte: Dados da Pesquisa (2020)

Foram excluídas 21 observações pertencentes a empresas classificadas como Instituições Financeiras, representando 7,3% do total da população. Além dessas, foram

retiradas também 35 observações que deixaram de apresentar algum dado necessário para avaliar nesse estudo. A maior parte das empresas excluídas por dados faltantes ocorreu em empresas que não informaram de maneira detalhada o custo da auditoria, seja porque as informações foram agrupadas com outros custos, com outros períodos ou com outras empresas do mesmo grupo econômico. Ao final, restaram 231 observações para compor a amostra dessa pesquisa, representando 80,5% da população. A Tabela 2 descreve a quantidade de empresas por setor econômico.

Tabela 2

Quantidade de observações presentes na amostra por setor.

Setor	Quantidade	Percentual
Administração de empresas e empreendimentos	21	9,1%
Agricultura pecuária silvicultura pesca e caça	3	1,3%
Artes entretenimento e recreação	1	0,4%
Assistência médica e social	7	3,0%
Comércio atacadista	5	2,2%
Comércio varejista	14	6,1%
Construção	17	7,4%
Educação	5	2,2%
Empresa de eletricidade gás e água	33	14,3%
Hotel e restaurante	2	0,9%
Imobiliária e locadora de outros bens	14	6,1%
Indústria manufatureira	81	35,1%
Informação	6	2,6%
Mineração exploração de pedreiras e extração de petróleo e gás	6	2,6%
Serviços de apoio a empresas e gerenciamento de resíduos e remediação	3	1,3%
Serviços profissionais científicos e técnicos	2	0,9%
Transporte e armazenamento	11	4,8%
Total	231	100%

Fonte: *Dados da Pesquisa (2020)*

Percebe-se que os setores presentes na amostra que apresentam o maior número de empresas são, em ordem de ocorrência: indústria manufatureira; eletricidade, gás e água; administração de empresas e empreendimentos; construção; imobiliária e locadora de outros bens; comércio varejista; e transporte e armazenamento. Essa informação se apresenta similar a distribuição da totalidade da população.

Embora os dados utilizados sejam provenientes do ano de 2017, esses dados ainda podem ser considerados relevantes em razão da constância das empresas listadas ao longo dos anos, representando assim uma informação ainda atual.

3.3 Coleta e Análise de Dados

As informações relativas aos itens das demonstrações contábeis foram coletadas do site Economática, enquanto as informações sobre os órgãos da estrutura administrativa e do custo de auditoria foram coletadas do site da CVM por meio do formulário de referência entregue pelas empresas.

Assim como Duellman et al. (2015), o excesso de confiança foi mensurado por meio de decisões de investimento das empresas. Ben-David, Graham e Harvey (2013) verificaram que empresas com executivos excessivamente confiantes possuem maiores gastos com bens de capital (*capital expenditure* – CAPEX). Além disso, Malmendier e Tate (2005) mostraram que

gestores excessivamente confiantes sobreinvestem em bens de capital. Portanto, o excesso de confiança trata-se de uma variável categórica (*dummy*) igual a um se o valor do CAPEX dividido pelo total de ativos for maior que a mediana do setor, e zero nos demais casos.

Para testar as hipóteses de pesquisa foi utilizada uma regressão linear múltipla para verificar a associação entre os valores pagos referente aos honorários de auditoria e o viés de excesso de confiança, assim como Duellman et al. (2015), resultando no seguinte modelo:

$$\begin{aligned} AUDIT_i = & \beta_0 + \beta_1 EXCON_i + \beta_2 CF_i + \beta_3 EXCON_i * CF_i + \beta_4 COM_i \\ & + \beta_5 EXCON_i * COM_i + \beta_6 TAM_i + \beta_7 EXTRA_i + \beta_8 BIG4_i + \beta_9 ADR_i \\ & + \beta_{10} ALV_i + \varepsilon \end{aligned}$$

Onde *AUDIT* é o logaritmo natural das despesas de auditoria. *EXCON* é a *proxy* para excesso de confiança que foi medida pelo CAPEX. *CF* é uma variável *dummy* que é igual a um se a empresa possui conselho fiscal permanente e zero nos demais casos. *COM* é uma variável *dummy* que é igual a um se a empresa possui Comitê de Auditoria Estatuário e zero nos demais casos. *TAM* é o valor do logaritmo natural do total de ativos. *EXTRA* é o logaritmo natural do total pago aos auditores referente a serviços extra-auditoria. *BIG4* é uma variável *dummy* que é igual a um se a empresa de auditoria é uma das *BIG4* e zero caso contrário. *ADR* é uma variável *dummy* que é igual a um se a empresa negocia ações no mercado americano por meio de *ADR* e zero nos demais casos. *ALV* é o total da dívida de longo prazo dividido pelo total de ativos.

A estimação do beta associado à variável *EXCON*, que mede o excesso de confiança, testa a primeira hipótese da pesquisa (H1), enquanto a estimação do beta associado à interação entre a variável *EXCON* e *CF*, testa a segunda hipótese da pesquisa (H2). Dessa forma, se o valor do β_1 for positivo e estatisticamente significativo, será evidenciado que empresas que possuem gestores excessivamente confiantes pagam maiores valores com serviços de auditoria. Adicionalmente, se o valor do β_3 for positivo e estatisticamente significativo, será evidenciado que o conselho fiscal aumenta o efeito do excesso de confiança nos custos de auditoria.

As variáveis de controle seguem a literatura sobre determinantes de despesas de auditoria em empresas brasileiras (Borges, Nardi & Silva, 2017; Castro, Peleias & Silva, 2015; Hallak & Silva, 2012). Tamanho (*TAM*) é um dos mais importantes determinantes das despesas de auditoria, tendo em vista que empresas maiores demandam serviços mais complexos e exigem mais horas de trabalho que empresas menores. Empresas mais alavancadas (*ALV*) geralmente possuem maiores riscos de insolvência e, por isso, possui associação positiva com as despesas de auditoria. O tamanho da empresa de auditoria, caso ela esteja entre as quatro maiores (*BIG4*), também é uma variável importante para a precificação dos honorários. Por último, as exigências, quanto aos mecanismos de governança corporativa, feitas para empresas que negociam suas ações no mercado americano (*ADR*).

A Tabela 3 apresenta de maneira resumida as características principais em relação as variáveis analisadas nesse trabalho:

Tabela 3*Variáveis presentes na análise do estudo*

Variável	Sigla	Descrição	Fonte de Dados	Estudos Anteriores
Custo de Auditoria	AUDIT	logaritmo natural das despesas de auditoria	Formulário de Referência	Hallak & da Silva (2012); Baioco & Almeida (2017)
Excesso de Confiança	EXCON	Proxy mensurada pelo CAPEX	Economática	Duellman et al. (2015); Malmendier & Tate (2005)
Conselho Fiscal	CF	variável dummy que é igual a um se a empresa possui conselho fiscal permanente e zero nos demais casos	Formulário de Referência	Baioco & Almeida (2017); Trapp, A. C. G. (2009)
Comitê de Auditoria	COM	variável dummy que é igual a um se a empresa possui Comitê de Auditoria Estatuário e zero nos demais casos	Formulário de Referência	Baioco & Almeida (2017); Trapp, A. C. G. (2009)
Tamanho	TAM	logaritmo natural do total de ativos	Economática	Baioco & Almeida (2017); Duellman et al. (2015); Hallak & da Silva (2012)
Serviços extra-auditoria	EXTRA	logaritmo natural do total pago aos auditores referente a serviços extra-auditoria	Formulário de Referência	Duellman et al. (2015); Hallak & da Silva (2012)
Auditoria Big Four	BIG4	variável dummy que é igual a um se a empresa de auditoria é uma das Big Four e zero caso contrário	Formulário de Referência	Duellman et al. (2015); Hallak & da Silva (2012); Trapp, A. C. G. (2009)
Práticas de governança	ADR	variável dummy que é igual a um se a empresa negocia ações no mercado americano por meio de ADR e zero nos demais casos	Formulário de Referência	Hallak & da Silva (2012); Trapp, A. C. G. (2009)
Alavancagem	ALV	total da dívida de longo prazo dividido pelo total de ativos	Economática	Baioco & Almeida (2017); Duellman et al. (2015); Trapp, A. C. G. (2009)

Fonte: *Dados da Pesquisa (2020)*

4 Resultados e Análises

4.1 Análise Descritiva

Na Tabela 4 é apresentada a análise descritiva das variáveis utilizadas no estudo, dividida entre empresas que possuem e empresas que não possuem conselho fiscal permanente. Do total da amostra, 58,44% das empresas possuem conselho fiscal permanente.

Tabela 4*Análise descritiva separada entre empresas que possuem ou não conselho fiscal permanente*

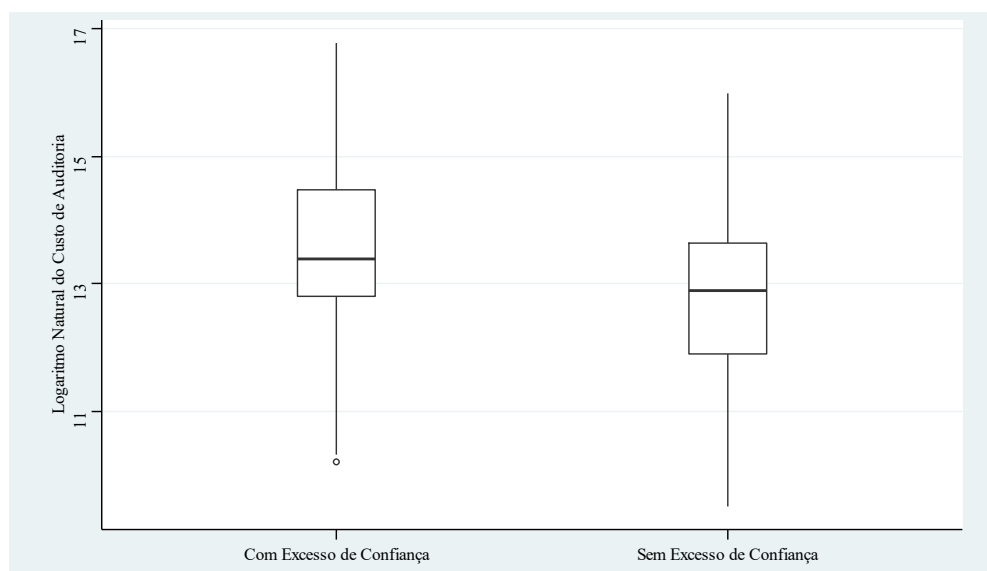
Variáveis	Possui conselho fiscal				Não possui conselho fiscal			
	Mínimo	Mediana	Média	Máximo	Mínimo	Mediana	Média	Máximo
AUDIT	10.62	13.22	13.39	16.77	9.508	12.931	12.975	16.146
EXCON	0	0	0.4444	1	0	1	0.5417	1
EXTRA	0	0	7.515	15.545	0	0	3.448	14.766
CAE	0	0	0.2148	1	0	0	0.1354	1
ADR	0	0	0.2815	1	0	0	0.1354	1
BIG4	0	1	0.763	1	0	1	0.6458	1
TAM	17.98	22.22	22.17	27.45	14.69	21.16	21	24.53
ALV	0.007547	0.577607	0.710383	11.038226	0.1086	0.5872	1.3037	46.1242
N	135				96			

Fonte: Dados da Pesquisa (2020)

A média dos gastos com auditoria é maior no grupo de empresas que possuem conselho fiscal. Apesar do conselho fiscal desempenhar um papel, sob certos aspectos, similar ao comitê de auditoria, o número de empresas com comitê de auditoria é maior no grupo de empresas que possuem conselho fiscal, ou seja, diversas empresas adotam os dois mecanismos de governança. Além disso, a maior parte das empresas que possuem ADR está no grupo de empresas que possuem conselho fiscal, tendo em vista que as empresas que negociam no mercado americano podem usar o conselho fiscal adaptado para substituir o comitê de auditoria.

4.2 Excesso de Confiança, Conselho Fiscal e Custo de Auditoria

Na Figura 1 é apresentado o *box-plot* da variável que mede o custo de auditoria, separada por empresas que foram classificadas como possuindo gestores excessivamente confiantes ou não, por meio da *proxy* mensurada a partir do CAPEX.

**Figura 1** Comparação entre grupos classificados pelo excesso de confiança**Fonte:** Dados da Pesquisa (2020)

A comparação dos grupos evidencia que o limite superior, o terceiro quartil, a mediana e o primeiro quartil dos custos de auditoria são maiores nas empresas excessivamente confiantes. Corroborando a noção de que os auditores tendem aumentar o preço das empresas que possuem gestores excessivamente confiantes (Duellman et al., 2015; Mitra et al., 2019). Além disso, nota-se que há apenas uma única observação fora dos limites (inferior ou superior), porém muito próxima do valor do limite, o que indica que em ambos os grupos não há forte influência de *outliers*.

Na Figura 2 são apresentadas as médias dos custos de auditoria para as empresas agrupadas pela presença ou ausência de conselho fiscal permanente e pela classificação de excesso de confiança.

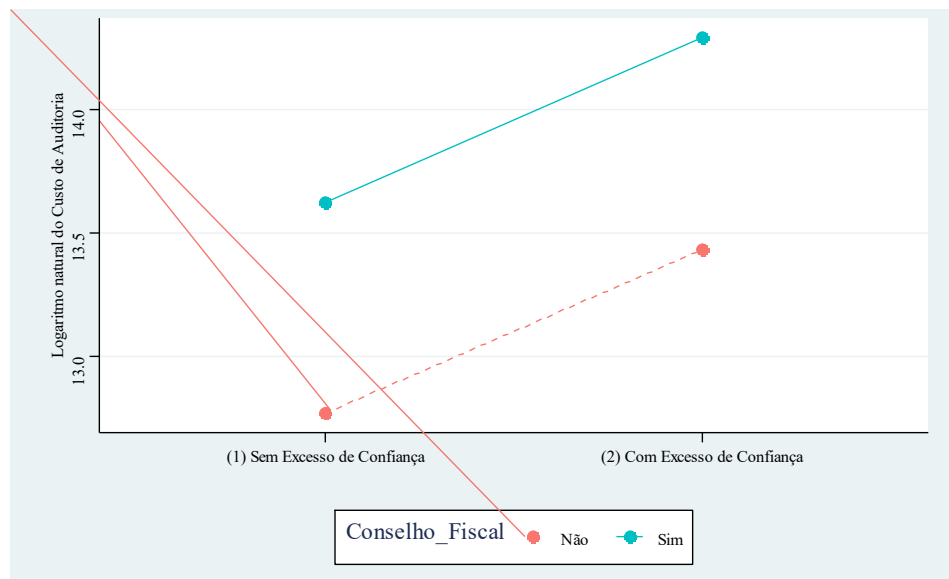


Figura 2 Médias do custo de auditoria por dummy de excesso de confiança e conselho fiscal
Fonte: Dados da Pesquisa (2020)

Na Figura 2, todas as medidas do gráfico indicam que o primeiro grupo, formado por empresas que possuem conselho fiscal, possuem maior custo de auditoria, independente de haver ou não excesso de confiança. Entretanto, separando as empresas que possuem ou não o conselho fiscal, ao analisar o aspecto do excesso de confiança, as empresas que apresentam essa característica demonstram ter maior custo de auditoria.

Apesar dessa análise preliminar indicar que o conselho fiscal pode contribuir para o aumento do custo de auditoria, diversas outras variáveis podem influenciar essa relação e foram controladas no modelo de regressão linear múltipla a seguir, assim como Duellman et al. (2015).

Na Tabela 5 é exibido o resultado do modelo de regressão onde são testadas as hipóteses da pesquisa. O modelo 1 foi estimado sem as interações entre as variáveis, portanto sem estimar o efeito moderador do conselho fiscal e do comitê de auditoria. Ambos os modelos testam a primeira hipótese da pesquisa, no entanto apenas o modelo 2 testa a segunda hipótese.

Tabela 5
Modelo de regressão linear múltipla

Variáveis	(1)			(2)		
	Coefficiente	Desvio-Padrão	p-valor	Coefficiente	Desvio-Padrão	p-valor
Intercepto	5,6271	0,6850	0,0000***	5,5898	0,6901	0,0000***
EXCON	0,2049	0,1006	0,0428**	0,2827	0,1149	0,0147**
CF	-0,0379	0,1460	0,7956	0,0632	0,1956	0,7471
EXCON*CF				-0,1903	0,2850	0,5051
CAE	0,3082	0,1381	0,0266**	0,4592	0,1926	0,0179**
EXCON*CAE				-0,2739	0,2649	0,3022
TAM	0,3101	0,0340	0,0000***	0,3103	0,0342	0,0000***
EXTRA	0,0378	0,0094	0,0000***	0,0380	0,0094	0,0000***
BIG4	0,6784	0,1244	0,0000***	0,6629	0,1249	0,0000***
ADR	0,4434	0,1353	0,0012***	0,4592	0,1358	0,0009***
ALV	-0,0193	0,0163	0,23805	-0,0184	0,0164	0,2634
R ²		0,6808			0,6807	
Observações (n)		231			231	

Nota: ***, **, * = significante ao nível de 1%, 5%, 10%, respectivamente

Fonte: *Dados da Pesquisa (2020)*

Os parâmetros foram estimados utilizando o método dos Mínimos Quadrados Ordinários (MQO). Antes de fazer inferência, foram verificadas as hipóteses de normalidade e homocedasticidade do MQO por meio dos testes de Jarque-Bera (valor-p = 0.1852 (1) e valor-p = 0.1933 (2)) e Goldfeld-Quandt (valor-p = 0.5958 (1) e valor-p = 0.5829 (2)), respectivamente, que indicaram o atendimento a ambos os pressupostos.

O valor estimado do beta associado à variável de excesso de confiança (EXCON) foi positivo e significativo para o modelo 1 e 2, confirmando, portanto, a primeira hipótese da pesquisa. Em razão de que a *proxy* utilizada para medir o excesso de confiança se trata de uma variável categórica, não é possível inferir gradualmente o quanto o excesso de confiança influencia o custo de auditoria. Por outro lado, é possível interpretar que a presença de um gestor excessivamente confiante, segundo a classificação utilizada neste estudo, aumenta, em média, aproximadamente 0,20 do logaritmo do custo de auditoria.

Quanto a interação entre o excesso de confiança e o conselho fiscal permanente (EXCON*CF), não foi possível evidenciar que o conselho fiscal influencia a relação entre excesso de confiança e custo de auditoria (valor-p = 0,5051). Dessa forma, a segunda hipótese de pesquisa não foi confirmada.

A variável de interação entre o comitê de auditoria estatutário e o excesso de confiança também não apresentou valor estatisticamente diferente de zero (valor-p = 0,3022). Com esse resultado não é possível evidenciar que o comitê de auditoria afeta a relação entre excesso de confiança e custo de auditoria. Por outro lado, isoladamente o coeficiente estimado para o comitê de auditoria foi positivo aproximado de 0,31 (valor-p < 0,05) no modelo 1 e 0,45 (valor-p < 0,05) no modelo 2, indicando que a participação do comitê aumenta os níveis de monitoramento, o que resulta em um escopo de auditoria mais amplo e em despesas de auditoria mais altas (Zaman et al., 2011).

Em suma, os resultados são consistentes com o argumento de que o excesso de confiança dos gestores pode elevar o risco dos demonstrativos contábeis que, por sua vez, leva

a um aumento na precificação dos honorários de auditoria, seja para compensar os esforços no sentido de mitigar o risco de erros materiais nas demonstrações contábeis e/ou para exigir um prêmio pelo risco assumido (Eissa, 2020; Hribar et al., 2013; Mitra et al., 2019). Por outro lado, a evidência de que o conselho fiscal interfere na forma como o auditor precifica o custo de auditoria a partir do excesso de confiança dos gestores não foi encontrada. Mesmo no caso do comitê de auditoria, não foi percebido efeito na relação entre excesso de confiança e custo de auditoria. No entanto, é possível que ambos os órgãos, no contexto brasileiro, não sejam capazes de influenciar substancialmente a ação de gestores excessivamente confiantes e, portanto, não haveria diferença na precificação dos honorários, em relação a esse aspecto.

Em países emergentes, a auditoria é menos eficaz em limitar o comportamento oportunista dos gestores e o nível de gerenciamento de resultado (Memis & Cetenak, 2012). Além disso, nos países onde proteção legal aos investidores é maior, a relação entre os mecanismos de governança corporativa e a qualidade das informações contábeis torna-se mais acentuada (Gaio & Raposo, 2014). Dessa forma, os resultados obtidos neste estudo, por serem divergentes de pesquisas realizadas em mercados desenvolvidos, podem indicar que a eficiência do conselho fiscal em limitar a interferência do gestor no serviço de auditoria dependem de um ambiente institucional propício a esse efeito.

Outra possível explicação para os resultados pode estar no efeito dos diferentes níveis de eficiência do conselho fiscal, considerando sua composição e como a companhia estabelece seu funcionamento. A literatura carece de estudos que tenham mostrado o efeito da composição do conselho fiscal na sua eficiência. Contudo, examinando a composição de outros órgãos da estrutura administrativa tais como o comitê de auditoria e conselho de administração, é possível evidenciar que um melhor aproveitamento dos seus benefícios é alcançado dependendo da sua composição (Abbott, Parker & Peters, 2004; Kim, Mauldin & Patro, 2014; Klein, 2002).

Diferentemente do resultado de Duellman et al. (2015), que só observou relação positiva entre excesso de confiança e custo de auditoria nas empresas que possuíam forte comitê de auditoria, nas empresas brasileiras essa relação acontece independentemente da presença desses mecanismos de governança. Esse resultado pode indicar que o auditor independente estabelece prêmios residuais altos para gestores excessivamente confiantes que sempre superam eventuais interferências que estes gestores poderiam fazer no processo de auditoria.

O tamanho da empresa (TAM) mensurado pelo logaritmo do total dos ativos foi positivamente associado à variável dependente, consistente com a expectativa de que empresas maiores demandam maior tempo de serviço e enfrentam maiores custos de auditoria (Castro et al., 2015; Hallak & Silva, 2012). Da mesma forma, as despesas com serviços extra-auditoria (EXTRA) foi positivamente relacionada com os honorários de auditoria e está ligado à noção de que empresas que pagam serviços adicionais demandam um esforço adicional de auditoria (Hay et al., 2006).

A variável ADR, uma dummy que mensura um aumento nos mecanismos de governança corporativa em função da participação da empresa no mercado americano, assim como Hallak e Silva (2012), apresentou significância em relação aos valores dos honorários de auditoria. Da mesma forma, a variável que classifica a empresa de auditoria entre as quatro maiores, também está associada à maiores custos de auditoria (Borges et al., 2017; Hallak & Silva, 2012). Por outro lado, a alavancagem (ALV), variável que mensura um dos riscos percebido pelos auditores e refletido no preço do serviço, não foi estatisticamente significante, assim como em outras pesquisas feitas no Brasil (Borges et al., 2017; Hallak & Silva, 2012).

4.3 Análise de Robustez com Regressão Quantílica

Embora os pressupostos do MQO tenham sido atendidos, optou-se por fazer uma análise de robustez utilização regressão quantílica. Diferente do estimador MQO, que permite analisar o efeito médio da variável independente sobre a variável dependente, a regressão quantílica possibilita a análise da relação entre as variáveis de interesse em diferentes quantis da variável dependente. A regressão quantílica, portanto permite uma análise ampla e robusta dos quantis condicionais da variável dependente. Abaixo, a Tabela 6 apresenta os resultados dessa análise.

Tabela 6
Modelo de regressão quantílica

Variáveis	25° percentil		Mediana		75° percentil	
	Coefficiente	p-valor	Coefficiente	p-valor	Coefficiente	p-valor
Intercepto	6,8087	0,0000***	6,1654	0,0000***	4,3242	0,0000***
EXCON	0,2131	0,1902	0,3013	0,0330**	0,2292	0,1367
CF	0,2197	0,5407	0,1668	0,4130	0,1678	0,4690
EXCON*CF	0,05491	0,9066	-0,44906	0,2479	-0,3594	0,3651
CAE	0,6766	0,0229**	0,5756	0,0077***	0,2154	0,1908
EXCON*CAE	-0,73674	0,0417**	-0,47285	0,2119	0,1431	0,6955
TAM	0,2316	0,0000***	0,2833	0,0000***	0,4013	0,0000***
EXTRA	0,0381	0,0103**	0,0566	0,0000***	0,0244	0,0283**
BIG4	0,8517	0,0002***	0,5822	0,0067***	0,4895	0,0065***
ADR	0,2002	0,3094	0,3355	0,1201	0,5998	0,0034***
ALV	-0,0217	0,7655	-0,0256	0,5617	-0,0265	0,7870
Observações (n)	231					

Fonte: *Dados da Pesquisa (2020)*

Os resultados indicam uma relação positiva entre o excesso de confiança e o custo de auditoria para a mediana (coeficiente = 0,3013). Por outro lado, o coeficiente que mede o efeito do conselho fiscal na relação entre excesso de confiança e custo de auditoria não é estatisticamente diferente de zero para nenhum dos três percentis analisados (25°, 50°, 75°). Esses resultados são consistentes com o modelo MQO. Contudo, o coeficiente que mede a relação entre o excesso de confiança e custo de auditoria não foi diferente de zero para o 25° e 75° percentil. Esse resultado indica que essa relação ocorre apenas nos valores centrais da variável dependente, sugerindo que, nas precificações de auditoria mais extremas (para cima ou para baixo), o excesso de confiança da gestão torna-se menos relevante.

5 Considerações Finais

Este estudo teve como objetivo investigar o efeito do conselho fiscal na relação entre excesso de confiança e custo de auditoria. Em razão do conselho fiscal ser um importante mecanismo de governança corporativa utilizado no mercado brasileiro e ter papel similar ao comitê de auditoria (Baíoco & Almeida, 2017), sua atuação pode influenciar o custo de auditoria à medida em que diminui a interferência dos gestores no escopo da auditoria e, consequentemente, na sua precificação (Duellman et al., 2015). Por isso, foi estabelecida a

hipótese de que a presença do conselho fiscal permanente aumenta o efeito do excesso de confiança nos gastos com auditoria.

Para testar essa hipótese foram utilizadas empresas que negociaram suas ações na [B]³ – Brasil, Bolsa, Balcão em 2017. Os dados foram coletados da base de dados do Economática® e do site da CVM. Após remover as empresas financeiras e algumas empresas que não divulgaram alguma das informações necessárias para estimação do modelo, a amostra totalizou 231 empresas. O teste de hipótese foi feito mediante o modelo de regressão linear múltipla com as variáveis principais da pesquisa e outras variáveis para fins de controle que seguiram outras pesquisas feitas no Brasil (Borges et al., 2017; Castro et al., 2015; Hallak & Silva, 2012).

Os resultados foram estimados por meio de MQO e indicaram que o excesso de confiança dos gestores aumenta os custos de auditoria independentemente da presença do conselho fiscal. Esse resultado pode indicar que os auditores, no ambiente econômico brasileiro, estabelecem altos prêmios residuais para compensar o risco de erro material em demonstrações contábeis elaboradas por gestores excessivamente confiantes. No entanto, a presença do conselho fiscal parece não influenciar nessa relação. Esse resultado também indica que, no contexto brasileiro, a simples presença do conselho fiscal não é suficiente para aumentar a independência do auditor externo na precificação dos honorários de auditoria. Apesar das evidências acerca da importância do conselho fiscal para a qualidade da informação contábil no Brasil (Baioço & Almeida, 2017; Trapp, 2009), esse mecanismo de governança não parece influenciar a sensibilidade do custo de auditoria ao excesso de confiança dos gestores. Esse resultado poderia ser explicado pelo poder do CEO. Segundo Lisic et al. (2016), os CEOs com maior poder podem limitar aspectos da efetividade de mecanismos de governança.

Os achados da pesquisa trazem contribuições à sociedade à medida em que evidencia aspectos da atuação do conselho fiscal, um mecanismo de governança corporativa amplamente utilizado por empresas brasileiras. Além disso, os resultados contribuem com a literatura acerca do efeito de fatores comportamentais nos procedimentos de auditoria e na relação auditor-cliente. Contudo, uma importante limitação da pesquisa está relacionada à variável que mede o excesso de confiança por ser baseada em decisões de investimento, ou seja, utiliza-se o resultado da decisão da empresa para inferir a respeito da característica de um único tomador de decisão. Apesar disso, essa *proxy* vem sendo utilizada em diversos estudos que argumentam que tal métrica se aproxima o suficiente das características do gestor para ser incluída no modelo de custo de auditoria (Duellman et al., 2015; Mitra et al., 2019). Pesquisas futuras poderiam explorar o tema identificando conselhos fiscais mais ou menos eficientes e verificando se as diferenças entre as características do conselho poderiam influenciar ou não a relação entre o auditor e a empresa auditada.

Referências

- Abbott, L. J., & Parker, S. (2000). Auditor Selection and Audit Committee Characteristics. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 19(2), 47–66.
<https://doi.org/10.2308/aud.2000.19.2.47>
- Abbott, L. J., Parker, S., & Peters, G. F. (2004). Audit Committee Characteristics and Restatements. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 23(1), 69–87.
<https://doi.org/10.2308/aud.2004.23.1.69>

- Abbott, L. J., Parker, S., Peters, G. F., & Raghunandan, K. (2003). The Association between Audit Committee Characteristics and Audit Fees. *AUDITING: A Journal of Practice & Theory*, 22(2), 17–32. <https://doi.org/10.2308/aud.2003.22.2.17>
- Anderson, R. C., Mansi, S. A., & Reeb, D. M. (2004). *Board characteristics, accounting report integrity, and the cost of debt*. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0165410104000394>
- Baioco, V. G., & Almeida, J. E. F. de. (2017). Efeitos do comitê de auditoria e do conselho fiscal na qualidade da informação contábil no Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças*, 28(74), 229–248. <https://doi.org/10.1590/1808-057x201703250>
- Bell, T. B., Landsman, W. R., & Shackelford, D. A. (2001). *Auditors' Perceived Business Risk and Audit Fees: Analysis and Evidence*. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/1475-679X.00002>
- Ben-David, I., Graham, J. R., & Harvey, C. R. (2013). Managerial Miscalibration*. *The Quarterly Journal of Economics*, 128(4), 1547–1584. <https://doi.org/10.1093/qje/qjt023>
- Beneish, M. D. (1999). Incentives and Penalties Related to Earnings Overstatements that Violate GAAP. *The Accounting Review*, 74(4), 425–457. <https://doi.org/10.2308/accr.1999.74.4.425>
- Bergstresser, D., & Philippon, T. (2006). CEO incentives and earnings management. *Journal of financial economics*, 80(3), 511–529.
- Borges, V. P., Nardi, P. C. C., & da Silva, R. L. M. (2017). Determinantes dos Honorários de Auditoria das Empresas Brasileiras de Capital Aberto. *Revista Contabilidade, Gestão e Governança*, 20(2), 216–230.
- Castro, W. B. de L., Peleias, I. R., & Silva, G. P. da. (2015). Determinantes dos honorários de auditoria: Um estudo nas empresas listadas na BM&FBovespa, Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças*, 26(69), 261–273.
- Comissão de Valores Mobiliários (2014). *Irregularidades contábeis na elaboração das demonstrações financeiras*. Recuperado em 23 de agosto de 2021, de http://conteudo.cvm.gov.br/sancionadores/sancionador/2018/20180327_PAS_RJ20147072.html.
- Chaney, P. K., & Philipich, K. L. (2002). Shredded Reputation: The Cost of Audit Failure. *Journal of Accounting Research*, 40(4), 1221–1245. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.00087>
- Chen, G., Crossland, C., & Luo, S. (2015). Making the same mistake all over again: CEO overconfidence and corporate resistance to corrective feedback. *Strategic Management Journal*, 36(10), 1513–1535.
- Cohen, J. R., Hoitash, U., Krishnamoorthy, G., & Wright, A. M. (2014). The Effect of Audit Committee Industry Expertise on Monitoring the Financial Reporting Process. *The Accounting Review*, 89(1), 243–273. <https://doi.org/10.2308/accr-50585>
- Cormier, D., Lapointe-Antunes, P., & Magnan, M. (2016). CEO power and CEO hubris: A prelude to financial misreporting? *Management Decision*, 54(2), 522–554. <https://doi.org/10.1108/MD-04-2015-0122>

- Davidson III, W. N., Jiraporn, P., & DaDalt, P. (2006). Causes and consequences of audit shopping: An analysis of auditor opinions, earnings management, and auditor changes. *Quarterly Journal of Business and Economics*, 69–87.
- Davidson, R., Dey, A., & Smith, A. (2015). Executives' "off-the-job" behavior, corporate culture, and financial reporting risk. *Journal of Financial Economics*, 117(1), 5–28. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2013.07.004>
- DeAngelo, L. E. (1981). Auditor size and audit quality. *Journal of Accounting and Economics*, 3(3), 183–199. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(81\)90002-1](https://doi.org/10.1016/0165-4101(81)90002-1)
- DeFond, M. L., & Francis, J. R. (2005). Audit research after sarbanes-oxley. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 24(s-1), 5–30.
- DeFond, M. L., Lim, C. Y., & Zang, Y. (2015). Client Conservatism and Auditor-Client Contracting. *The Accounting Review*, 91(1), 69–98. <https://doi.org/10.2308/accr-51150>
- DuCharme, L. L., Malatesta, P. H., & Sefcik, S. E. (2004). Earnings management, stock issues, and shareholder lawsuits. *Journal of Financial Economics*, 71(1), 27–49. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(03\)00182-X](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(03)00182-X)
- Duellman, S., Hurwitz, H., & Sun, Y. (2015). Managerial overconfidence and audit fees. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 11(2), 148–165. <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2015.05.001>
- Eissa, A. M. K. (2020). Auditor's perceptions of CEOs overconfidence in Egypt: A quasi-experimental study. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 6(2), 1-30.
- Frankel, R. M., Johnson, M. F., & Nelson, K. K. (2002). The Relation between Auditors' Fees for Nonaudit Services and Earnings Management. *The Accounting Review*, 77(s-1), 71–105. <https://doi.org/10.2308/accr.2002.77.s-1.71>
- Gaio, C., & Raposo, C. C. (2014). Corporate governance and earnings quality: International evidence. *Journal of Accounting and Finance*, 14(3), 52.
- Greiner, A., Kohlbeck, M. J., & Smith, T. J. (2016). The relationship between aggressive real earnings management and current and future audit fees. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 36(1), 85–107.
- Hallak, R. T. P., & da Silva, A. L. C. (2012). Determinantes das despesas com serviços de auditoria e consultoria prestados pelo auditor independente no Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças*, 23(60), 223–231.
- Hay, D. C., Knechel, W. R., & Wong, N. (2006). Audit Fees: A Meta-analysis of the Effect of Supply and Demand Attributes. *Contemporary Accounting Research*, 23(1), 141–191. <https://doi.org/10.1506/4XR4-KT5V-E8CN-91GX>
- He, X., Pittman, J. A., Rui, O. M., & Wu, D. (2017). Do Social Ties between External Auditors and Audit Committee Members Affect Audit Quality? *The Accounting Review*, 92(5), 61–87. <https://doi.org/10.2308/accr-51696>
- Hossain, S., Yazawa, K., & Monroe, G. S. (2017). The Relationship between Audit Team Composition, Audit Fees, and Quality. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 36(3), 115–135. <https://doi.org/10.2308/ajpt-51682>

- Hribar, P., KIM, J., Wilson, R., & Yang, H. I.-H. (2013). Counterparty responses to managerial overconfidence. *Research Collection School Of Accountancy*. https://ink.library.smu.edu.sg/soa_research/1233
- Hribar, P., & Yang, H. (2016). CEO overconfidence and management forecasting. *Contemporary Accounting Research*, 33(1), 204–227.
- Hsieh, T., Bedard, J. C., & Johnstone, K. M. (2014). CEO Overconfidence and Earnings Management During Shifting Regulatory Regimes. *Journal of Business Finance & Accounting*, 41(9-10), 1243-1268. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/jbfa.12089>
- Huang, H.-W., Rose-Green, E., & Lee, C.-C. (2012). CEO Age and Financial Reporting Quality. *Accounting Horizons*, 26(4), 725–740. <https://doi.org/10.2308/acch-50268>
- Judd, J. S., Olsen, K. J., & Stekelberg, J. (2017). How do auditors respond to CEO narcissism? Evidence from external audit fees. *Accounting Horizons*, 31(4), 33-52. <https://doi.org/10.2308/acch-51810>
- Kim, J.-B., Wang, Z., & Zhang, L. (2016). CEO Overconfidence and Stock Price Crash Risk. *Contemporary Accounting Research*, 33(4), 1720–1749. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12217>
- Kim, K., Mauldin, E., & Patro, S. (2014). Outside directors and board advising and monitoring performance. *Journal of Accounting and Economics*, 57(2–3), 110–131. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2014.02.001>
- Klein, A. (2002). Audit committee, board of director characteristics, and earnings management. *Journal of Accounting and Economics*, 33(3), 375–400. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(02\)00059-9](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(02)00059-9)
- Kothari, S. P., Mizik, N., & Roychowdhury, S. (2012). *Managing for the moment: The role of real activity versus accruals earnings management in SEO valuation*. Working paper.
- Krishnan, J., Wen, Y., & Zhao, W. (2011). Legal Expertise on Corporate Audit Committees and Financial Reporting Quality. *The Accounting Review*, 86(6), 2099–2130. <https://doi.org/10.2308/accr-10135>
- Lee, H. S. (Grace), Li, X., & Sami, H. (2015). Conditional Conservatism and Audit Fees. *Accounting Horizons*, 29(1), 83–113. <https://doi.org/10.2308/acch-50928>
- Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976. *Dispõe sobre as Sociedades por Ações*. Brasília, DF. Recuperado em 23 de agosto de 2021, de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6404consol.htm.
- Lisic, L. L., Neal, T. L., Zhang, I. X., & Zhang, Y. (2016). CEO power, internal control quality, and audit committee effectiveness in substance versus in form. *Contemporary Accounting Research*, 33(3), 1199-1237. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12177>
- Lyon, J. D., & Maher, M. W. (2005). The Importance of Business Risk in Setting Audit Fees: Evidence from Cases of Client Misconduct. *Journal of Accounting Research*, 43(1), 133-151. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1475-679x.2005.00165.x>
- Malmendier, U., & Tate, G. (2005). CEO overconfidence and corporate investment. *The journal of finance*, 60(6), 2661–2700.

- Memis, M. U., & Cetenak, E. H. (2012). Earnings management, audit quality and legal environment: An international comparison. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 2(4), 460.
- Mitra, S., Jaggi, B., & Al-Hayale, T. (2019). Managerial overconfidence, ability, firm-governance and audit fees. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 52(3), 841–870.
- Peni, E., & Vähämaa, S. (2010). Female executives and earnings management. *Managerial Finance*. 36 (7), 629-645. <https://doi.org/10.1108/03074351011050343>
- Pompian, M. M. (2011). *Behavioral finance and wealth management: how to build investment strategies that account for investor biases* (Vol. 667). John Wiley & Sons.
- Procianoy, J. L., & Decourt, R. F. (2014). The Brazilian Fiscal Council—Protecting Minority Shareholders in a Weak Legal System. In S. Boubaker & D. K. Nguyen, *Corporate Governance and Corporate Social Responsibility* (p. 159–180). *WORLD SCIENTIFIC*. https://doi.org/10.1142/9789814520386_0006
- Schelleman, C., & Knechel, W. R. (2010). Short-Term Accruals and the Pricing and Production of Audit Services. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 29(1), 221–250. <https://doi.org/10.2308/aud.2010.29.1.221>
- Schrand, C. M., & Zechman, S. LC. (2012). Executive overconfidence and the slippery slope to financial misreporting. *Journal of Accounting and Economics*, 53(1-2), 311-329. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0165410111000644>
- Sutrisno, P. (2019). CEO Overconfidence, Audit Firm Size, Real Earnings Management and Audit Opinion. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 23, 1-13.
- Trapp, A. C. G. (2009). *A relação do conselho fiscal como componente de controle no gerenciamento de resultados contábeis*. Tese de Doutorado, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. Universidade de São Paulo, São Paulo. Recuperado de <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-08072009-160920/pt-br.php>
- Yu, C. F. (2014). CEO overconfidence, CEO compensation, and earnings manipulation. *Journal of Management Accounting Research*, 26(2), 167-193. <https://doi.org/10.2308/jmar-50722>
- Zaman, M., Hudaib, M., & Haniffa, R. (2011). Corporate Governance Quality, Audit Fees and Non-Audit Services Fees. *Journal of Business Finance & Accounting*, 38(1–2), 165–197. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.2010.02224.x>